

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mencapai berbagai tujuan salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan untuk memperoleh laba. Sejalan dengan semakin pesatnya perkembangan ekonomi dan dunia usaha, menuntut pihak manajemen dalam suatu perusahaan untuk bekerja efektif dan efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan perusahaan. Efektifitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Penjualan tunai merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk menghasilkan laba perusahaan. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan menyerahkan barang kepada customer secara pembayaran langsung menggunakan uang tunai ataupun transfer. Dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan yang semakin luas, maka pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai masalah, baik di bidang manajemen, produksi, penjualan, pengelolaan kas, dan juga sistem informasi yang dibutuhkan. Tanpa sistem informasi, suatu organisasi perusahaan tidak dapat merencanakan dan mengawasi aktivitas yang kompleks. Dari berbagai bidang tersebut, sangat diperlukan prosedur dan sistem yang memadai sehingga dapat menjamin kelancaran informasi yang diperlukan. Sistem tersebut melibatkan fungsi-fungsi yang ada pada sistem penjualan seperti fungsi

penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut akan berjalan dengan adanya formulir-formulir yang dibuat oleh setiap fungsi, seperti faktur penjualan pada fungsi penjualan, faktur penerimaan kas pada fungsi kas, surat jalan pada fungsi gudang.

Pada Sistem akuntansi penjualan perlu diciptakan suatu hubungan sehingga seluruh penjualan dan segala pemasukan dari penjualan dapat dicatat secara wajar supaya tidak ada kecurangan antara si penerima barang dan si penjual barang. Oleh karena itu, perusahaan dapat menentukan bagaimana prosedur yang harus diterapkan sehingga dapat bersaing dan mencapai tujuan yang telah ditetapkannya. Selain itu penjualan juga sangat berguna dalam penyampaian informasi demi penentuan keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai laba, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik akan memperlancar kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan sebagai sarana menciptakan sistem pengawasan dalam suatu perusahaan. Maka penulis tertarik mengambil judul **“Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT Catur Kokoh Mobil Nasional Surabaya”**

B. Rumusan Masalah

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan, di mana dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik, maka akan memperlancar kegiatan operasional. Sehubungan dengan latar belakang yang diuraikan diatas, penulis mengidentifikasi **“Bagaimana Sistem Akuntansi**

Penjualan Tunai pada PT Catur Kokoh Mobil Nasional Surabaya ?". Penjualan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penjualan *sparepart*.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis mengadakan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran yang jelas tentang Sistem akuntansi Penjualan pada PT Catur Kokoh Mobil Nasional Surabaya.

2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat bagi mahasiswa adalah mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang didapat selama pembelajaran di kelas ke dunia kerja khususnya dalam sistem akuntansi penjualan tunai.
- b. Manfaat bagi perusahaan adalah sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pemecahan suatu masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan mengenai sistem informasi penjualan.